SellingThroughService™.

Módulo: Expansión
Unidad: Expansión

Lección: Caso de estudio: Amazon

Hola de nuevo, ¿Cómo estás?

En este video vamos a ver un video increíble de los maestros de cross-selling que es www.amazon.com, si alguna vez has entrado a amazon vean la página, es básicamente la tienda que tiene todo, es el retailing más grande del mundo si no me equivoco hoy por hoy.

Entonces, imagínate que tu vienes a amazon y quieres comprar una computadora, ¿ok?, pones computadora, así de sencillo, quieres buscar alguna laptop o alguna computadora y mira de milagro la encuentras en primer lugar, una Asus cromebook computadora portátil, y le das clic.

Van a ver la maravilla que es amazon a la hora de hacer cross-selling.

Entonces, primero que nada tú ves aquí, la computadora, la foto, el precio etc…,pero, cuando bajas tantito empieza la magia, "comprados juntos habitualmente", aquí estás viendo que te están vendiendo algo que no es necesariamente más que la computadora pero es más bien up-selling que te venden en el estuche porque tiene una relación de primer grado, pero si seguimos bajando te da la información del producto, te da todos los detalles, los clientes que compraron este producto también compraron esto, y si n me equivoco se sigue poniendo interesante abajo.

Aquí están todos los detalles, vean esto, este carrusel de productos aquí abajo dice "los clientes que vieron este producto también vieron", y te pone mil opciones de computadoras más.

Entonces, ¿Qué pasa?, que muchísimas veces tú estás haciendo shopping y estás viendo opciones y aquí te empiezan a enamorar con productos más caros o que a ellos les conviene vender, productos que están en promoción, productos que ellos necesitan depurar.

Entonces, es bien inteligente porque si tú tienes stock de más o quieres promocionar algo que a ti te genere mayores ganancias, aquí es donde lo tienes que hacer con estas opciones de cross-selling, y de dar básicamente opciones a tu cliente, y salgan de lo digital lo puedes hacer en una tienda cara a cara o lo puedes hacer en tu negocio con toda la gama de productos de tu empleo.

Luego, ¿Qué otros productos compran los clientes tras ver este producto?, y aquí es donde ves, oye compraron esta compu y luego compraron esta, esta, y esta. Y tiene que haber una razón atrás de esto, y obviamente si después pones unos muy buenos testimonios, como esto, las cosas se vuelven aún más fáciles.

Pero vean este carrusel, vean esta parte de aquí abajo y vean como pueden ustedes implementar eso.

Un buen paso es hacer toda tu lista de productos de tu empleo, toda la lista de cosas con las que tú podrías resolver dolores en tu industria, en tu nicho y hacer productos.

Y muchas veces y lo vamos a ver a más detalles no las tienen ni siquiera que crear tú, tu puedes vender productos de otras personas y recibir comisiones y esa es la belleza.

Ahora, hemos acabado da clic abajo y vamos a la siguiente lección.